

Vendre - Bac Pro Commerce [1^{re}/T^{le}] - Ed.2014

Liste des ressources

Thème 1 – Avant la vente : préparer la vente

Dossier 1 – Identifier la clientèle sur son marché

- **Corrigés :**

Corrigés missions et applications • 163058_dossier01_corriges.doc

- **Fichiers professeur :**

Note structurée (p. 13) • 163058_dossier01_note_structuree.doc

- **Fichiers professeur :**

Rapport structuré (p. 10) • 163058_dossier01_rapport_structure.doc

- **Cours :**

Synthèse de cours • 163058_dossier01_cours.doc

Dossier 2 – Exploiter l'offre de l'unité commerciale

- **Fichiers professeur :**

Caractéristiques gants (p. 28) • 163058_dossier02_caracteristiques_gants.doc

- **Corrigés :**

Corrigés missions et applications • 163058_dossier02_corriges.doc

- **Cours :**

Synthèse de cours • 163058_dossier02_cours.doc

- **Fichiers professeur :**

Graphique casques (p. 19) • 163058_dossier02_graphique_casques.xls

- **Fichiers professeur :**

Graphique collants (p. 25) • 163058_dossier02_graphique_collants.xls

Dossier 3 – Exploiter un argumentaire

- **Fichiers professeur :**

Argumentaire veste (p. 32) • 163058_dossier03_argumentaire_veste.doc

- **Fichiers professeur :**

Argumentaires Lindt (p. 35) • 163058_dossier03_argumentaires_lindt.doc

- **Fichiers professeur :**

Argumentaires Monoprix (p. 36) • 163058_dossier03_argumentaires_monoprix.doc

- **Corrigés :**

Corrigés missions et applications • 163058_dossier03_corriges.doc

- **Cours :**

Synthèse de cours • 163058_dossier03_cours.doc

Thème 2 – Pendant la vente : réaliser la vente

Dossier 4 – Effectuer la découverte du client

- Corrigés :

Corrigés missions et applications • 163058_dossier04_corriges.doc

- Cours :

Synthèse de cours • 163058_dossier04_cours.doc

- Fichiers professeur :

Grille d'évaluation (p. 50) • 163058_dossier04_grille_evaluation.doc

Dossier 5 – Présenter le produit et argumenter

- Corrigés :

Corrigés missions et applications • 163058_dossier05_corriges.doc

- Cours :

Synthèse de cours • 163058_dossier05_cours.doc

Dossier 6 – Traiter les objections

- Corrigés :

Corrigés missions et applications • 163058_dossier06_corriges.doc

- Cours :

Synthèse de cours • 163058_dossier06_cours.doc

Dossier 7 – Conclure la vente et l'entretien de vente

- Corrigés :

Corrigés missions et applications • 163058_dossier07_corriges.doc

- Cours :

Synthèse de cours • 163058_dossier07_cours.doc

Thème 3 – Après la vente : analyser et traiter pour fidéliser

Dossier 8 – Collecter et traiter les réclamations

- Corrigés :

Corrigés missions et applications • 163058_dossier08_corriges.doc

- Cours :

Synthèse de cours • 163058_dossier08_cours.doc

- Fichiers professeur :

Mail Baberih (p. 90) • 163058_dossier08_mail_Baberih.doc

- Fichiers professeur :

Mail Matioli (p. 95) • 163058_dossier08_mail_Matioli.doc

- Fichiers professeur :

Trame Linard (p. 95) • 163058_dossier08_trame_Linard.doc

- Fichiers professeur :

Courrier Vernaz (p. 90) • 163058_dossier08_courrier_Vernaz.doc

Dossier 9 – Participer aux actions de fidélisation de la clientèle

- Corrigés :

Corrigés missions et applications • 163058_dossier09_corriges.doc

- Cours :

Synthèse de cours • 163058_dossier09_cours.doc

- Fichiers professeur :

Fichier client Royer MDB (p. 107) • 163058_dossier09_fichier_client_royer.mdb

- Fichiers professeur :

ILV (p. 103) • 163058_dossier09_ILV.doc

- Fichiers professeur :

Lettre invitation (p. 107) • 163058_dossier09_lettre_invitation.doc

- Fichiers professeur :

Lettres fusionnées (p. 108) • 163058_dossier09_lettres_fusionnees.doc

- Fichiers professeur :

Tableau améliorations (p. 101) • 163058_dossier09_tableau_ameliorations.doc

Dossier 10 – Participer à la mesure de la fidélisation et de la satisfaction de la clientèle

- Corrigés :

Corrigés missions et applications • 163058_dossier10_corriges.doc

- Cours :

Synthèse de cours • 163058_dossier10_cours.doc

- Fichiers professeur :

Résultats questionnaires (p. 116) • 163058_dossier10_resultats_questionnaires.doc

- Fichiers professeur :

Synthèse Louvier (p. 119) • 163058_dossier10_synthese_louvier.doc

Méthode – Préparer l'épreuve E3

Dossier 11 – Se préparer à l'auto-évaluation de la prestation de vente

- Corrigés :

Corrigés missions • 163058_dossier11_corriges.doc

- Fichiers professeur :

Fiche d'auto-évaluation (p. 131) • 163058_dossier11_fiche_autoevaluation.doc